

Trabajo Fin de Grado

La participación de los socios en IFMSA Zaragoza.
Una propuesta de Investigación
Partners participation in IFMSA Zaragoza.
A research proposal

Autora

Celia Palomar Quilez

Directora

Teresa Montaner Gutiérrez

Facultad de Economía y Empresa
2018/2019

Información y Resumen

Autora del trabajo: Celia Palomar Quilez

Directora del trabajo: Teresa Montaner Gutiérrez

Título del trabajo: La participación de los socios en IFMSA Zaragoza. Una propuesta de investigación.

Titulación vinculada: Marketing e Investigación de Mercados

Resumen del trabajo: Participación de los socios en IFMSA Zaragoza

El movimiento asociativo juvenil reivindica su derecho a participar, a protagonizar los diferentes fenómenos que se producen en la sociedad. Por ello, son frecuentes los esfuerzos de las asociaciones estudiantiles por intentar aumentar su presencia en la sociedad pero no siempre consiguen inmovilizar a los alumnos. En este contexto, este Trabajo de Fin de Grado trata de analizar las causas de la baja participación de los socios en IFMSA Zaragoza. Para ello, en primer lugar se analiza el asociacionismo juvenil y se enmarca a IFMSA dentro de las asociaciones estudiantiles. Seguidamente, se analizan diferentes variables de la Asociación: el diseño y ejecución de los talleres, la organización y coordinación de los responsables de Junta, etc. De esta forma, se da un enfoque desde el punto de vista de la oferta y de la demanda de actividades, alcanzando varios tipos de estrategias diferenciadas. Por último, como no existe demasiada información sobre el tema propuesto, se realiza un estudio empírico a través de una entrevista en profundidad a la Coordinadora del Comité de Zaragoza, y un focus group con siete socios de la Asociación, con lo que se consiguen unos resultados más amplios que aportan nuevas ideas y consiguen alcanzar los objetivos marcados para este Trabajo de Fin de Grado.

The youth association movement claims its right to participate, to star in the different phenomena that occur in society. Therefore, student associations' efforts to try to increase their presence in society are frequent but they do not always manage to immobilize students. In this context this Final Project seeks to analyze the reasons for the low participation of the partners in IFMSA Zaragoza. Then, youth associationism is analyzed and IFMSA is framed within student associations. Afterwards, different



variables of the Association are analyzed: the design and execution of the workshops, the organization and coordination of the board leaders, etc. As a result, an approach is given from the point of view of the supply and demand of activities, reaching various types of differentiated strategies. Finally, as there is not much information on the proposed topic, an empirical study is carried out through an in-depth interview with the Coordinator of the Zaragoza Committee, and a focus group with seven partners of the Association, thus achieving some broader results that bring new ideas and achieve the goals set for this Final Project.

ÍNDICE

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES	IV
ÍNDICE DE TABLAS	IV
ÍNDICE DE ESQUEMAS	IV
CÁPITULO I: INTRODUCCIÓN	1
PRESENTACIÓN	1
CÁPITULO II: MARCO TEÓRICO	3
1. MARCO TEÓRICO	3
1. Asociacionismo juvenil	3
2. Estructura de las Asociaciones Juveniles	4
3. Motivaciones para participar en asociaciones	4
4. Estado del asociacionismo juvenil en la actualidad	6
2. IFMSA	8
1. IFMSA SPAIN	8
2. IFMSA ZARAGOZA	9
CÁPITULO III: COMITÉ	10
1. INTRODUCCIÓN	10
2. OBJETIVOS	10
A. Objetivo General	10
B. Objetivos Específicos	10
3. METODOLOGÍA	11
a) Diseño de la Investigación	12
b) Recogida de Información	12
c) Procesar y analizar los datos	13
4. RESULTADOS	13
CÁPITULO IV: SOCIOS	18
1. INTRODUCCIÓN	18
2. OBJETIVOS	19
A. Objetivo General	19
B. Objetivos Específicos	19
3. METODOLOGÍA	20
a) Diseño de la Investigación	20
b) Recogida de Información	21
c) Procesar y analizar los datos	23
4. RESULTADOS	24
CÁPITULO V: CONCLUSIONES	32
BIBLIOGRAFÍA	40
Página web	40

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1: Logotipo Comité Salud Pública	9
Ilustración 2: Logotipo Comité Educación Médica.....	9
Ilustración 3: Logotipo Comité Derechos Humanos y Paz	9
Ilustración 4: Logotipo Comité Salud Reproductiva.....	9
Ilustración 5: Dorsal carrera	35
Ilustración 6: Flyer fiesta.....	35
Ilustración 7: Flyer FlashMob	36
Ilustración 8: Reverso flyer FlashMob	36
Ilustración 9: Primer póster	36
Ilustración 10: Segundo póster	36
Ilustración 11: Tercer póster.....	37
Ilustración 12: Publicación sorteo	38
Ilustración 13: Publicación Coordinador del año	38

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Motivaciones para apuntarse a una asociación (%).....	6
Tabla 2: Evolución de la tasa de pertenencia a asociaciones	7
Tabla 3: Distribución de la población joven asociada según el tipo de asociación por sexo.....	7
Tabla 4: Grupos de Trabajo o Comités.....	9
Tabla 5: Clasificación de actividades por Comités	14
Tabla 6: Ficha Participantes	23
Tabla 7: Motivaciones para asociarse.....	24

ÍNDICE DE ESQUEMAS

Esquema 1: Fases de Investigación de Mercados.....	11
Esquema 2: Barreras a la Participación	19
Esquema 3: Fases de la recogida de información.....	22

CÁPITULO I: INTRODUCCIÓN

PRESENTACIÓN

IFMSA Zaragoza es una asociación de estudiantes de la Facultad de Medicina de la Universidad de Zaragoza y los miembros de su Comité Local han detectado una falta de participación de los estudiantes en los últimos años en las actividades ofertadas. Además, esta frustración se extiende al ámbito nacional ya que los Coordinadores Nacionales también alertaron de este problema. Con este TFG se pretende ayudarles a analizar las causas de la baja participación de los socios e identificar líneas de acción para mejorarla. Además, siguiendo con su visión de “Piensa en global, actúa local”, el trabajo realizado para el Comité de Zaragoza podría servir de ejemplo para el resto de Comités en España.

Para dar respuesta al problema actual de la Asociación, se ha llevado a cabo una investigación de mercados de carácter cualitativo. Ésta se compone de dos elementos, un primer estudio enfocado al Comité Local que ha permitido conocer la oferta de actividades y la problemática de la Asociación. Y un segundo estudio orientado a los socios y demandantes de las actividades. De esta forma, analizando las dos perspectivas, se ha podido tener un conocimiento más profundo del problema y los factores que lo provocan. Todo ello, se traducirá en una mejor toma de decisiones por parte de la Asociación.

Asimismo, este TFG sigue una metodología Aps, que integra el servicio a la comunidad y el aprendizaje académico. Escogí esta metodología principalmente porque sentí que me ayudaría en mi crecimiento personal, ayudar a un bien común a través de los conocimientos adquiridos en estos últimos años. Otro aspecto es que refleja mi personalidad, la sensibilización con los problemas que hoy en día existen en nuestra sociedad y la voluntad de querer cambiarlos. Y por último, prefiero un aprendizaje basado en métodos prácticos que teóricos. Por todo ello, los resultados del trabajo pueden ser útiles y contribuir a mejorar nuestro entorno social:

- **Mejor formación** de los futuros médicos ya que uno de los objetivos de la Asociación es complementar la formación de los estudiantes fuera de las universidades. A través de talleres y actividades los estudiantes adquieren nuevas herramientas. Finalmente, esto repercute en la sociedad teniendo en un futuro una sanidad de mejor calidad gracias a la gran formación de sus médicos.

- **Sensibilización**, aspecto fundamental para la Asociación. Buscan promover ideales humanitarios y éticos entre los estudiantes de medicina. De esta forma en el futuro habrá médicos que se caractericen por su humanidad, aspecto tan necesario en el ámbito sanitario.

El presente Trabajo de Fin de Grado está dividido en cinco capítulos. El primero de ellos es el actual, donde se introduce y presenta el tema a tratar. En el segundo capítulo, se expone el marco teórico, en el cual se analiza el asociacionismo juvenil y su estado en la actualidad. El tercer capítulo es el estudio al Comité, ahí se explica el estudio empírico desarrollado, además de los objetivos y los resultados obtenidos. En cuanto al cuarto capítulo, se aborda el estudio a los Socios con los mismos contenidos que en el apartado anterior. Por último, en el quinto capítulo, se destacan las conclusiones finales obtenidas con la realización de este Trabajo de Fin de Grado.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

1. MARCO TEÓRICO

1. Asociacionismo juvenil

Uno de los campos en los que se ha estudiado más ampliamente la participación de los jóvenes ha sido el **asociacionismo**. Ya sea porque parte de la propia voluntad y/o iniciativa de los jóvenes, como porque es relativamente sencillo obtener mediante investigaciones cuantitativas la tasa de afiliación o el grado de compromiso en una asociación. Entonces, ¿qué es el asociacionismo? de acuerdo con la definición de la RAE es la tendencia a crear asociaciones, cívicas, políticas, culturales, etc.

Por lo general, se denomina asociación juvenil a aquella que agrupa a personas con edades comprendidas entre los 14 y 30 años. Y cuyas características principales son dos:

- El órgano decisivo es la Asamblea General, la cual, como mínimo, debe realizarse cada año.
- Los cargos se determinan en función de los estatutos así como las funciones y/o las responsabilidades.

Debido a las características de este TFG, dentro de las asociaciones juveniles debemos hacer un inciso en las **asociaciones estudiantiles**. Su principal característica es que están conformadas por personas jóvenes que se encuentran cursando estudios en centros de enseñanza. Asimismo, uno de los motivos por los que surgen este tipo de asociaciones es para representar al alumnado ante los órganos necesarios. Otra rama que encontramos dentro de este tipo de asociaciones y dentro de la cual quedaría enmarcada IFMSA, son las Secciones Juveniles. Se diferencian porque forman parte de una estructura organizativa mayor y tienen plena autonomía. Las principales características de las secciones juveniles son:

- Su organización interna tiene diferentes niveles de coordinación y participación.
- Pueden agruparse a nivel local o municipal, provincial, por Comunidades Autónomas y/o a nivel estatal creando diferentes federaciones o

coordinadoras. Por tanto el sistema de coordinación exige diferentes ámbitos de encuentro y decisión, a la vez que un alto número de representantes.

2. Estructura de las Asociaciones Juveniles

La estructura de las asociaciones juveniles va evolucionando con el tiempo. Por ello, vamos a realizar un breve análisis en función de los miembros de estas. Básicamente, estos pueden ser de dos tipos, **activos** o **pasivos**.

El socio activo es aquel que participa en las acciones diarias de la asociación. En 1993 Pearce estableció que los miembros activos de las asociaciones podían clasificarse en actores nucleares y periféricos. Los primeros, tienen puestos de responsabilidad y forman parte de la asociación desde hace mucho tiempo, incluso muchos de ellos fueron socios fundadores. Por el contrario, los actores periféricos son colaboradores estables pero menos comprometidos que los nucleares y toman parte en la asociación en un número limitado de ocasiones.

Los miembros pasivos se caracterizan por estar poco implicados. No obstante, estos juegan un importante papel en la asociación a la que pertenecen, proporcionando apoyo económico y fuerza numérica, lo cual aporta un mayor peso en los argumentos de esta. Sin embargo, su contribución al capital social de la asociación no es comparable con los miembros más activos que interactúan cara a cara.

Finalmente, añadir que la participación activa, en comparación con la pasiva, desempeña un papel más importante en la generación de confianza entre los jóvenes que entre cualquier otro grupo de edad (Wollebaeck y Selle, 2002).

3. Motivaciones para participar en asociaciones

Para que se produzca la participación es necesario tener en cuenta las motivaciones, intereses y expectativas que cualquier individuo tiene ante el hecho de participar en una asociación. Es decir, las razones que mueven a la participación, las necesidades que se desean satisfacer y lo que se espera conseguir.

Dentro del factor motivacional, se encuentra el compromiso que se da de tres formas distintas:

- Compromiso personal: El individuo se compromete con algo por el beneficio personal que obtiene. Este beneficio puede ser estima personal o social, no necesariamente económico.
- Compromiso social paliativo: El socio se compromete en acciones motivado por la injusticia social, por ejemplo, el hambre, las minusvalías, etc.
- Compromiso social transformador: El sujeto se compromete ante la idea de una transformación social, que puede ser a nivel local o global.

En 2011, Holmes y Slater dividieron a los miembros de las asociaciones en cuatro grupos en función de sus motivos para participar:

- Servidores: Buscan la protección y el apoyo de un sitio en particular y se sienten bajo amenaza en un comunidad.
- Socializadores: Lo que les motiva es formar parte de un grupo, entablar relaciones con otros socios o interactuar socialmente.
- Buscadores de beneficio: Les interesan las ventajas que obtienen al ser miembros de la asociación; además, se caracterizan por una participación baja.
- Aficionados: Son proclives a formar parte de más de una asociación de miembros.

Hoy en día, el factor determinante para que los jóvenes se asocien es emplear su tiempo libre en algo que les guste, como indica la Tabla 1. Este factor, está muy relacionado con las otras motivaciones principales, las cuales, podemos englobar en la satisfacción de las necesidades propias de cada uno: sentirse útil ayudando a otros, estar con personas que piensan igual, poder defender mejor tus derechos y opiniones, etc.

Tabla 1: Motivaciones para apuntarse a una asociación (%)

	Total	Sexo		Grupos de edad (3)		
		Hombre	Mujer	15-19	20-24	25-29
Base: (N=)	(797)	(441)	(356)	(218)	(263)	(316)
Para no estar solo	1,5%	1,4%	1,7%	1,8%	,4%	2,2%
Para estar con personas que piensan como yo	10,5%	10,4%	10,7%	10,1%	12,2%	9,5%
Para sentirme útil ayudando a los demás	13,7%	8,6%	19,9%	11,0%	13,3%	15,8%
Porque mis amigos pertenecían a esta asociación	9,7%	10,9%	8,1%	11,0%	11,0%	7,6%
Para poder defender mejor mis derechos y opiniones	7,4%	5,7%	9,6%	6,0%	4,9%	10,4%
Para disfrutar de beneficios que aporta la asociación	8,9%	9,5%	8,1%	7,3%	10,6%	8,5%
Para emplear mi tiempo libre en actividades que me gustan	42,2%	48,5%	34,3%	49,5%	40,7%	38,3%
Para satisfacer mis inquietudes religiosas	1,4%	1,1%	1,7%	,9%	,8%	2,2%
Para satisfacer mis inquietudes políticas	1,0%	1,1%	,8%		1,5%	1,3%
Otras respuestas	3,3%	2,3%	4,5%	2,3%	3,8%	3,5%
N.S.	,1%	,2%				,3%
N.C.	,4%	,2%	,6%		,8%	,3%
TOTAL	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

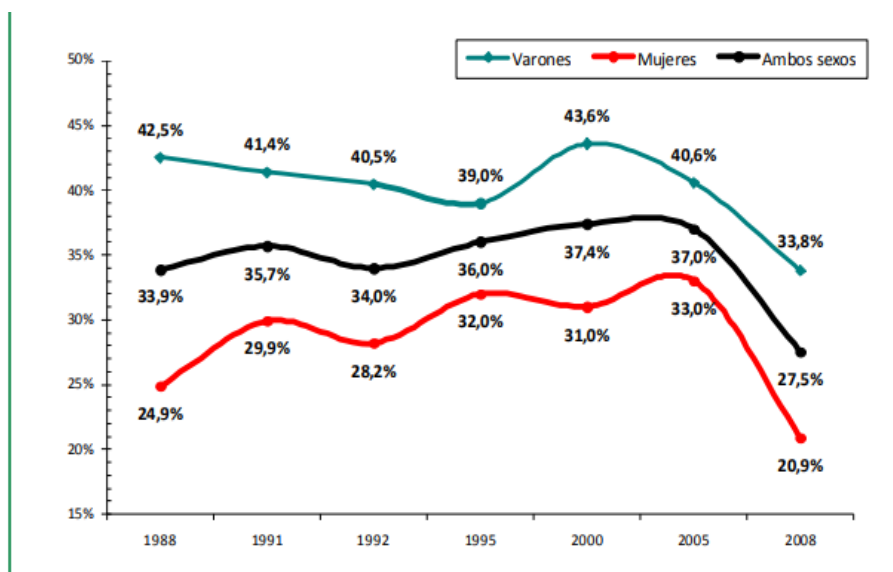
Fuente: REVISTA DE ESTUDIOS DE JUVENTUD. “Capacidades y límites de la acción juvenil: asociacionismo, nuevas tecnologías y música” (2011).

4. Estado del asociacionismo juvenil en la actualidad

El asociacionismo se ha convertido en una de las nuevas formas de participación, movilización social de los jóvenes y en la herramienta de vinculación de éstos con la sociedad.

En la actualidad, la sociedad española y la propia juventud se caracterizan por una complejidad donde predominan planteamientos individualistas, ante una frágil coyuntura de identidades colectivas (Morán y Benedicto, 2003). Este hecho se refleja en el estudio realizado por el Instituto de Juventud. Como se observa en la Tabla 2, la población joven española asociada ha ido decreciendo en los últimos años.

Tabla 2: Evolución de la tasa de pertenencia a asociaciones



Fuente: CJE. “Cultura Participativa y Asociacionismo Juvenil”. (2000)

Según un estudio realizado en 2008 y actualizado en 2010 por el Instituto de la Juventud, tan solo el 7,5% de la población española asociada pertenece a una asociación de carácter estudiantil como se puede apreciar en la Tabla 3. Sin embargo, ser miembro de una asociación con las características de IFMSA es muy positivo para mejorar las habilidades profesionales y tener capacidad de gestión cultural.

Tabla 3: Distribución de la población joven asociada según el tipo de asociación por sexo

Tipo de asociación	TOTALES	SEXO	
		VARONES	MUJERES
Deportiva	47,6%	59,7%	27,5%
Religiosa	11,2%	9,9%	13,4%
Cultural	15,0%	12,5%	19,3%
Recreativa o Club Social	21,8%	22,0%	21,4%
Musical	11,3%	12,0%	10,2%
Excursionistas	5,8%	6,1%	5,2%
Benéfico o asistencial	6,2%	3,8%	10,3%
Cívica (de vecinos o consumidores)	3,7%	3,1%	4,7%
Pacifista	2,2%	2,2%	2,2%
Defensa de derechos humanos	3,3%	2,6%	4,3%
Ecologista defensa de la naturaleza	4,1%	3,0%	6,1%
Estudiantil	7,5%	5,6%	10,8%
Asociación o colegio profesional	3,4%	2,7%	4,7%
Partido u organización política	4,6%	4,7%	4,4%
Sindical	1,4%	0,6%	2,6%
Feminista	1,8%	0,9%	3,3%
Asociación de inmigrantes/ o para la atención a inmigrantes	3,2%	2,0%	5,2%
Organización de actividad social y política	0,1%	0,0%	0,3%
De otro tipo	5,3%	5,3%	5,4%
TOTAL*	159,6%	158,6%	161,3%
Base (N:)	(1373)	(859)	(514)

Fuente: INJUVE. “Jóvenes, Satisfacción Personal, Participación Asociativa y Voluntariado ” (2014)

2. IFMSA

IFMSA (International Federation of Medical Students' Associations), fue una de las numerosas organizaciones internacionales de estudiantes creadas tras la Segunda Guerra Mundial, concretamente en 1951. Durante más de 60 años, esta organización no solo ha sido una plataforma de oportunidades para los futuros médicos, sino que también ha servido para darles voz a nivel internacional.

IFMSA es la organización estudiantil independiente más antigua y más grande del mundo. Actualmente, cuenta con 133 organizaciones nacionales en más de 123 países y con más de un millón de estudiantes representados en todo el mundo. Está reconocida como una organización no gubernamental dentro del sistema de las Naciones Unidas y la Organización Mundial de la Salud.

1. IFMSA SPAIN

No obstante, como la población donde se va a desarrollar la investigación es Zaragoza, debemos hablar de IFMSA Spain, que es una federación dentro de IFMSA. Esta nació como AIEME (Asociación de Intercambios de Estudiantes de Medicina de España) a principios de los años 60. Tras una etapa de evolución y cambios, finalmente, en el año 2000 pasa de Asociación a Federación de Asociaciones Locales, y se adopta el nombre actual: IFMSA-Spain.

Dicha federación está compuesta por 25 Comités Locales, que abarcan casi todas las facultades de medicina del país (IFMSA Zaragoza, IFMSA Alcalá de Henares, IFMSA Alicante, AVIEM, AEMMA, etc.) Cada Comité Local es autónomo en su funcionamiento interno y en el desarrollo de actividades, sin embargo, existe un gran sentido de identidad y cooperación entre todos.

Esto último se refleja en la visión y misión que tiene IFMSA Spain:

- **Visión:** Fomentar el progreso socio sanitario, siendo parte activa del mismo y promoviendo globalmente una convivencia social respetuosa con la diversidad y centrada a la comunidad, superando el modelo actual centrado en el individuo.
- **Misión:** Crear espacios críticos en los que reflexiona sobre la sociedad y la salud desde distintos puntos de vista, buscando en ellos la formación y la realización de proyectos, fomentando el intercambio cultural entre los estudiantes de Medicina, siendo actores sociales de las comunidades donde trabajemos y colaborando con asociaciones e instituciones.

2. IFMSA ZARAGOZA

IFMSA-Zaragoza es uno de los Comités Locales que constituyen IFMSA-Spain.

Esta Asociación está formada por distintos comités que tratan diversos temas muy ligados al futuro laboral dentro del ámbito sanitario.



Ilustración 1: Logotipo Comité Salud Pública



Ilustración 2: Logotipo Comité Educación Médica







Ilustración 3: Logotipo Comité Derechos Humanos y Paz



Ilustración 4: Logotipo Comité Salud Reproductiva

Tabla 4: Grupos de Trabajo o Comités

	Salud Pública (SCOPH): Se busca la formación y sensibilización en temas principales de Salud Pública (Drogadicción, SIDA, Envejecimiento, Donaciones, Antitabaco) buscando sacar adelante proyectos a nivel local o nacional
	Educación Médica (SCOME): Reúne a estudiantes de medicina que se preocupan por su educación y la de sus compañeros
	Derechos Humanos y Paz (SCORP): Busca la concienciación sobre distintos temas con el fin de poder actuar al respecto. Se tratan temas como desigualdades en el desarrollo de los distintos países, conflictos armados, refugiados y todo aquello que guarde relación con el fin de conseguir en la práctica una igualdad de derechos para toda la población
	Salud Reproductiva, Sexualidad y Sida (SCORSA): Formación sobre género, prácticas de riesgo, derechos reproductivos, métodos anticonceptivos, enfermedades de transmisión sexual y temas relacionados

CAPÍTULO III: COMITÉ

1. INTRODUCCIÓN

La implicación de los estudiantes de medicina en relación con la educación médica en España ha variado de forma importante en los últimos años. En un primer momento, el foco de las asociaciones estaba en actividades a corto plazo, basadas en proyectos concretos con el objetivo de reforzar la formación curricular, como explican Duvivier y Rodríguez-Muñoz. Actualmente, existe una visión más amplia de la educación médica encaminada a promover cambios y mejoras sociales.

IMFSA desea promover y premiar el activismo en los estudiantes de medicina, sin embargo, la realidad es que la participación de los estudiantes no es la esperada. Para conocer un poco más en profundidad la situación actual de la participación y la realidad de esta Asociación, se ha entrevistado a la Coordinadora de Actividades de IMFSA Zaragoza.

La importancia de realizar una entrevista a la Coordinadora de Actividades de Salud Pública, radica en que sus opiniones son fundamentales para obtener un conocimiento más certero del alcance del problema. Asimismo, se debe tener en cuenta su trayectoria; empezó como socia y actualmente ocupa un cargo dentro del Comité, demostrando así un gran conocimiento e implicación con IMFSA.

2. OBJETIVOS

A continuación se presentan tanto el objetivo general como los consiguientes objetivos específicos del estudio.

A. Objetivo General

Reflexionar sobre el papel de las actividades y la importancia de la participación de los socios en IMFSA Zaragoza.

B. Objetivos Específicos

1. Conocer y analizar las necesidades, recursos y propuestas de la Asociación.

Queremos saber qué necesidades buscan satisfacer los diferentes grupos de trabajo y/o las asociaciones colaboradoras a través de las

diferentes actividades, cómo definen/deciden las actividades, cuáles tienen más aceptación o participación (contenidos, formatos, horarios, fechas, etc.)

2. Analizar el grado de compromiso y organización de los responsables de la Asociación.

3. Identificar las fortalezas y debilidades de la organización.

Buscamos ver si conocen sus puntos fuertes e identificar elementos que dificulten la participación.

4. Saber la situación actual de la participación de los socios.

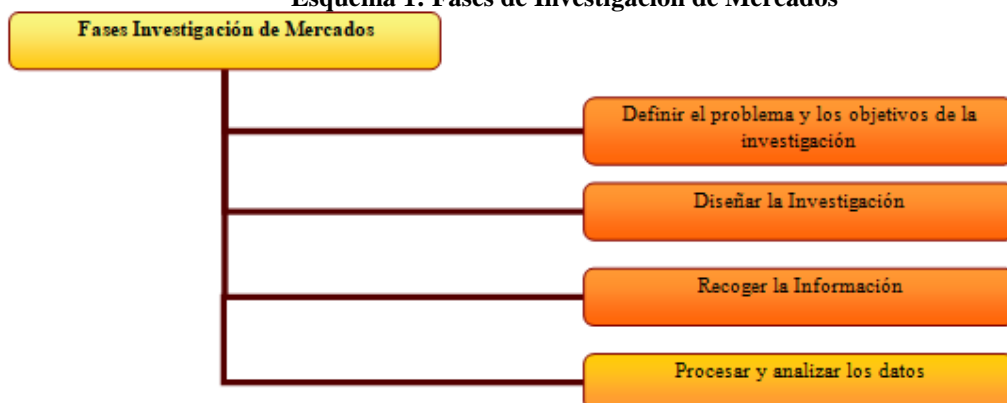
Conocer cómo afecta la baja participación de los estudiantes a la Asociación

3. METODOLOGÍA

Para dar respuesta a los objetivos llevamos a cabo una investigación cualitativa, ya que buscamos un entendimiento profundo del problema. Además, con este método se asegura un mejor ajuste entre los datos y lo que realmente la gente dice y hace. Concretamente, la técnica de obtención de información utilizada ha sido la **entrevista en profundidad**. La elección de este método, se basa en que la relación interpersonal facilita la expresión de actitudes. Lo cual, se traduce en unos resultados más completos y profundos.

La estructura de este apartado sigue las diferentes etapas de la Investigación de Mercados como muestra el esquema 1. Así, se comenzará con el diseño de la investigación, ya que hemos definido el problema y los objetivos en el apartado anterior. Después, se expondrá detalladamente el trabajo de campo realizado y el análisis de la información.

Esquema 1: Fases de Investigación de Mercados



Fuente: Elaboración propia

a) Diseño de la Investigación

En una segunda etapa, una vez definido el problema y los objetivos de la investigación, se realizó el diseño de la misma, donde se recogen los métodos y procedimientos para la recogida y el análisis de la información.

Clasificaremos la *entrevista* en función de su diseño y estructura. En primer lugar, se ha diseñado un guión temático sobre el cual se hablará. En segundo lugar, las preguntas que se realizan son abiertas, es decir, la entrevistada puede expresar su opinión e incluso desviarse del guión inicial diseñado si es preciso abordar algún otro tema. Esto último, obliga a la entrevistadora a mantener una atención plena para poder relacionar unas respuestas sobre una categoría con otras que van apareciendo durante la entrevista y que fluya como una conversación natural. Por todo ello, la clasificamos como una *entrevista semiestructurada*. También, hay que tener en cuenta que el *guión* fue AD-HOC, es decir, se creó específicamente para esta investigación. El guión de la entrevista se puede ver en el Anexo I.

Después, se decidió la **duración** de la entrevista para planificar el trabajo de campo y comunicar a la entrevistada la dedicación que se espera de ella y así evitar problemas de disponibilidad. Aunque la duración prevista era orientativa, ya que no solo depende del tema y los objetivos sino de la interacción creada en la entrevista. Se estimó una duración de entre 20 y 30 minutos, siendo finalmente la duración de 27 minutos. Una vez que se convocó a la interesada para el día 15 de junio de 2019, se escogió el **lugar** en el que se realizó la entrevista. Para ello se pusieron facilidades a la entrevistada realizándola en una sala de la Facultad de Medicina de Zaragoza, la cual cumplía con las características necesarias.

b) Recogida de Información

La recogida de información, la entrevista en sí, se divide en cinco fases. La primera de ellas es la **fase social**, donde se saluda y se crea un clima de confianza. Después, encontramos la **fase inicial**, aquí se recuerda el tema y la finalidad, se solicita el permiso para grabar incidiendo en el uso que se va a dar a

la información. En tercer lugar, tenemos la **fase de desarrollo**, que es el núcleo de la entrevista. Es importante comenzar por cuestiones generales, mostrar que escucha y comprende, favorecer la aparición de detalles y sentimientos. Para ello, se utilizaron algunas estrategias para mejorar los resultados de la entrevista. Por ejemplo, la escucha activa, a través de expresiones y gestos se mostró a la entrevistada que seguíamos la conversación. El silencio, se empleó para darle a entender que deseaba conocer más. Por último, el resumen, con el cual se buscó la conformidad y aceptación de la entrevistada. Finalmente, encontramos la **fase de conclusión** y la **fase social**, se avisa a la entrevistada del final de la entrevista, se pudo realizar una recapitulación e invitar al entrevistado a añadir algo más y por último, se ha agradece su participación y nos despedimos.

c) Procesar y analizar los datos

En esta fase, el primer paso ha sido realizar la transcripción de la entrevista a un documento de texto. A la hora de transcribir se han diferenciado las palabras del entrevistador de las del entrevistado, entre paréntesis se puso alguna especificación y se numeraron las líneas. La transcripción de la entrevista puede verse en Anexo II. Se ha leído la transcripción varias veces para obtener las ideas principales e ir organizándolas.

4. RESULTADOS

Para facilitar el análisis de los resultados lo he dividido en tres categorías: actividades, organización y Asociación. No obstante, antes de comenzar con dicho análisis, clasificaremos a la Coordinadora de Actividades. De acuerdo con lo explicado en el marco teórico, Silvia es un actor nuclear ya que ocupa un puesto de responsabilidad y lleva cuatro años en el cargo. También, podemos decir que es un miembro socializador, ya que en IFMSA hay un sentimiento generalizado de pertenencia al grupo, así como una motivación de interactuar socialmente.

1. Actividades

Existen diferentes tipos de actividades: charlas, talleres, proyectos, hospital de ositos y reuniones. El tema de estas varía según el comité al que pertenecen.

Tabla 5: Clasificación de actividades por Comités

Salud Pública	Salud Sexual, Reproductiva y VIH	Derechos Humanos	Educación Médica
<i>“día de la diabetes, cuestiones de salud mental, atención primaria”</i>	<i>“se tratan temas de feminismo y temas de identidad de género, problemas sexuales, todo tipo de violencia”</i>	<i>“cualquier tema de conflicto y desigualdades “Por ejemplo: Con Palestina, donde hay gente que va a ayudar a los campos de refugiados”</i>	<i>“la medicina no se aprende solamente de los libros” “he aprendido a suturar haciendo talleres de sutura”</i>

Fuente: Elaboración propia

Las actividades preferidas por los estudiantes son el hospital de ositos¹, la cual se encuentra dentro del Comité de Salud Pública, por su carácter innovador, y los talleres o prácticas de Educación Médica, que sirven de refuerzo y compensan las escasas prácticas ofertadas por la Universidad. Por el contrario, las actividades que menos atraen a los socios son las charlas, sin embargo, dentro de estas destacan las de feminismo y derechos humanos como las más atractivas.

El objetivo que busca la Asociación con las diferentes actividades principalmente es hacer un cambio (*“mejorando la educación de una persona, o explicándole algo que podría no saber estás cambiando la vida de una sola persona pero que va a interactuar con muchas otras personas”*). Asimismo, la Asociación persigue que sus socios adquieran un pensamiento crítico, que empiecen a cuestionarse todo aquello que ven y oyen.

En cuanto a la promoción de las actividades, el medio más usado por la Asociación son las redes sociales (Instagram y Facebook). También, dependiendo de la actividad, emplean carteles, aunque cada vez su uso es menor ya que dudan de su efectividad y no disponen de voluntarios para

¹ Actividad destinada a niños entre 5 y 6 años, con el objetivo principal de disminuir el temor a los médicos y a los hospitales

colgarlos. (*“va a pasar desapercibido entre los carteles de “busco piso”, “o escuela de idiomas”, “a veces tampoco tenemos a gente para hacerlo y yo muchas veces he tenido que ir por la facultad colocándolos”*). Para años próximos se plantean el uso de WhatsApp como otra forma de llegar más directamente.

En un primer momento las motivaciones principales para participar en las actividades serían la posibilidad de irse de intercambio, hacer prácticas complementarias y conseguir créditos de libre elección (*“aunque vengan por otro motivo que no es el del interés real, quizás nos sigue interesando”*). Sin embargo, la repetición de la actividad se realiza porque realmente te ha gustado o porque la motivación es alta, es decir, cuando el socio percibe una alta implicación de los organizadores.

La Asociación emplea diversas herramientas para controlar la asistencia dependiendo de la actividad. En los hospitales de ositos se pasa lista en voz alta, de esta manera se comprueba que todos aquellos que se habían comprometido asisten. Además, establecen una penalización a aquellos que habiéndose apuntado a la actividad no se presentan (*“lo establecemos con anterioridad, si no asistes se te quitan los puntos² que hubieses recibido si hubieses realizado la actividad”*). Otra forma de control es la realización de formularios (Anexo III).

Por otro lado, las actividades que no se llegan a realizar fundamentalmente se deben a tres motivos: el tiempo, la desorganización y problemas con asociaciones. El tiempo está condicionado por la época de exámenes, es decir, debido a las pruebas de evaluación apenas hay asistencia a los talleres. En cuanto a la desorganización, hace referencia a cuando no se coordina bien la organización con la asociación o el individuo encargado de realizar la actividad (*“hacer un taller de neurología en noviembre, pero por problemas de coordinación pues no salía, no salía, pero finalmente lo conseguimos hacer en mayor aunque*

² IFMSA establece un sistema de puntos para poder hacer Intercambios Internacionales. Si acudes a las actividades recibes puntos, al final quien más puntos obtiene elige antes el destino.

vinera menos gente”). Por último, en ocasiones pueden surgir problemas con asociaciones como que te exijan un pago por realizar una actividad, que no muestren interés en la propuesta ofrecida, que cancelen el taller, etc. (*“Nos dieron otro número de teléfono para contactar y con ese número no obtuvimos respuesta”*).

2. Organización

La organización de las actividades se diseñó para que los socios propongan sus ideas y los encargados de Junta simplemente ayudasen a realizarlas. Sin embargo, generalmente son los Coordinadores quienes sacan todas las ideas adelante (*“Hay excepciones como por ejemplo estudiantes de quinto que se hayan ido a hacer prácticas en Francia y luego vuelvan aquí a enseñarte lo que han aprendido”*). También, en el reglamento se establece que cuando se produce el relevo de miembros en la Junta, antes de abandonar definitivamente el cargo deben explicar la organización de las actividades y las diferentes funciones a los nuevos miembros. A pesar de ello, en el último cambio de Junta no sucedió (*“es complicado cuando entras nuevo y no hay nadie que te explique”*).

Además, según la estructura de IFMSA cada grupo de trabajo debería diseñar sus actividades de forma independiente (*“incluso a nivel internacional, que llegan a tener pactos con la OMS y otras organizaciones, están muy diferenciados los Comités”*). Aquí al principio, debido a la falta de personal en Junta, sus cuatro integrantes se ocupaban de la organización de las actividades sin hacer distinción por Comités (Salud Pública, Salud Sexual, etc.). Actualmente, aunque sigue sin haber una clara separación entre grupos de trabajo, determinadas funciones del propio Comité Local están divididas (*“no solo es hacer las actividades, hay que hacer reuniones de Skype con los cargos nacionales, ... llevar los correo, ... cuestiones de Facebook”*).

Otro problema es la desorganización que existe a nivel nacional. Existe un cargo desde hace unos años que es Coordinador Nacional de Actividades. Podría clasificarse como un coordinador de coordinadores locales, cuya función es analizar cómo van las actividades en cada

comunidad autónoma, detectar problemas, etc. Pero debido a que IFMSA no establece de obligatorio cumplimiento la realización de Memorias, muchas comunidades no llevan a cabo un registro, lo que dificulta la tarea del Coordinador Nacional.

Encontramos diferentes fortalezas en la Asociación, la primera de ellas es que aprovechan las oportunidades. Mientras que el CEEM³ se organiza por los cambios que se producen de un año a otro, IFMSA realiza diferentes actividades y talleres para atraer a nuevos socios. En segundo lugar, la antigüedad de la Asociación. IFMSA Zaragoza en sus más de 10 años de vida ha establecido relaciones con distintas asociaciones y también acuerdos con diferentes colegios (*“tenemos ya muchas puertas abiertas, ellos cuando empezaron tuvieron que pedir muchos permisos, contactar con muchas organizaciones”*).

3. Asociación

El compromiso de los responsables con la organización es notable. (*“es una organización que tiene unos valores en los que yo creo firmemente”*). La motivación de otros cargos de la organización y los temas sociales que promueven, son los principales impulsos para implicarse más en IFMSA.

La baja participación de los socios repercute negativamente en la Asociación. En primer lugar, la imagen exterior no es la deseada, ya que otros estudiantes perciben a los integrantes de IFMSA como un grupo muy cerrado (*“llegando a usar el término secta”*). El resultado es que mucha gente no quiera asociarse o no le resulte lo suficientemente atractiva como para implicarse y ser un socio activo. En segundo lugar, existe un gran desconocimiento sobre IFMSA (*“haya gente que este ahora en mi curso, en cuarto y se entere de que existe la Asociación”*).

Además, no cuentan con un programa de captación de socios. La única acción que realizan es una charla el primer día de clase de Medicina,

³ Otra asociación estudiantil que representa a los estudiantes de medicina.

aprovechando la presentación de profesores y asignaturas. Tras este primer contacto, realizan una actividad de iniciación para aquellos que hayan mostrado interés. Por lo tanto, cada año el número de nuevos socios dependerá del éxito de la reunión. (*“si eres capaz de transmitir la idea de qué es la organización y hacerlo bien, se apunta o viene muchísima más gente”*). Para próximos años se plantean reforzar la acción con unas convivencias (*“esto creo que motivaría mucho porque cuando entras en la universidad es todo nuevo, no conoces a nadie y de esta forma se facilita ese proceso”*).

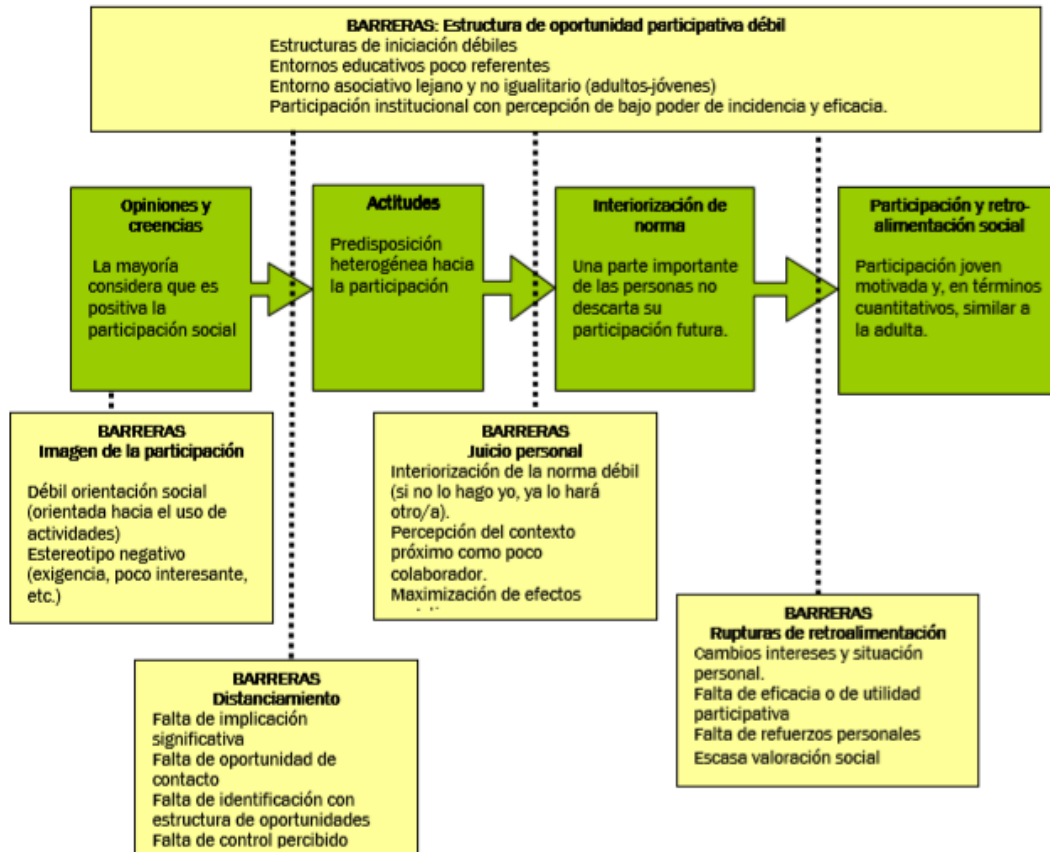
CAPÍTULO IV: SOCIOS

1. INTRODUCCIÓN

Las personas desarrollan una serie de actitudes que la predisponen o la alejan de la intención de participar. No obstante, en términos generales la participación en asociaciones está bien considerada en la sociedad, tanto por las personas que participan como las que no lo hacen. Estas últimas, podríamos afirmar que tienen interiorizada la opinión social de la necesidad y conveniencia de la participación. Posiblemente porque no ha existido el contacto, la invitación o la oportunidad de participar, y es esta falta de experiencia lo que dificulta el desarrollo de un discurso y una actitud ante la participación más allá de lo que se percibe en el entorno.

Además, existen barreras a la participación, las cuales podemos clasificar en cinco niveles: estructura de oportunidad participativa débil, imagen de la participación, distanciamiento, juicio personal y rupturas de retroalimentación como se observa en el esquema 2.

Esquema 2: Barreras a la Participación



Fuente: Invesco Mirugain. (Septiembre 2011)

Con el objetivo de conocer la implicación de los estudiantes en IFMSA me reuniré con algunos socios y debatiremos sobre diferentes cuestiones.

2. OBJETIVOS

Una vez definido el problema se han propuesto el objetivo principal y los objetivos específicos que se quieren conseguir y que se comentan a continuación.

A. Objetivo General

Analizar las causas de la baja participación de los socios de IFMSA Zaragoza en las actividades que organiza la Asociación e identificar líneas de acción para mejorarla.

B. Objetivos Específicos

- 1) Identificar las motivaciones/expectativas de los estudiantes cuando decidieron asociarse a IFMSA Zaragoza.
- 2) Estudiar los gustos y preferencias de los estudiantes.

Buscamos hallar actividades que motiven a los diferentes estudiantes

3) Reconocer aspectos que, a nivel general, dificultan o fomentan la participación de los estudiantes.

Averiguar si existen circunstancias recurrentes que condicionan la participación de los estudiantes.

4) Valorar el grado de satisfacción de los estudiantes con las actividades actualmente desarrolladas en IFMSA Zaragoza.

3. METODOLOGÍA

Para dar respuesta a los objetivos llevaremos a cabo una investigación cualitativa, ya que buscamos un entendimiento profundo del problema. Además, con este método se asegura un mejor ajuste entre los datos y lo que realmente la gente dice y hace. El método escogido es un **grupo de discusión o focus group**, esta técnica nos va a permitir recibir sugerencias sobre actividades, conocer las motivaciones de asistencia a talleres, evaluar la Asociación, etc.

La estructura de este apartado, al igual que en el capítulo anterior, sigue las diferentes etapas de la Investigación de Mercados. Así, se comenzará con el diseño de la investigación, ya que hemos definido el problema y los objetivos en el apartado anterior. Después, se expondrá detalladamente el trabajo de campo realizado y el análisis de la información.

a) Diseño de la Investigación

En este apartado se desarrolla el plan donde se especifican los métodos y procedimientos para recoger la información. En primer lugar, como la reunión no se puede improvisar se ha establecido un guión con los temas que se quieren tratar, este se puede ver en el Anexo IV. El guión es AD-HOC, es decir, se ha diseñado específicamente para esta investigación y la tipología de los participantes del grupo. La importancia del guión radica en que no solo recoge los objetivos de la investigación, sino que sirve de orientación y de memoria del moderador.

El segundo paso es estimar a priori la duración de la reunión. Aunque la duración es orientativa, es muy importante por dos motivos: para planificar el trabajo de campo y para comunicar a los participantes la dedicación que se

espera de ellos. La reunión se estimó en 60 minutos aproximadamente y finalmente duró 55 minutos.

También, se debe determinar el grupo y los perfiles de los participantes. El público objetivo son los socios de IFMSA, tanto los más activos como los que no lo son tanto. Asimismo, a la hora de seleccionar a los participantes se tuvo en cuenta quiénes podrían proporcionar la información con más precisión. El grupo consta de siete miembros y la moderadora, la segmentación se ha realizado en base a criterios generales: el sexo y el curso de medicina que cursan. Se ha segmentado de acuerdo a estos criterios ya que pueden existir diferencias notables entre mujeres y hombres, además, la percepción es distinta entre los estudiantes que acaban de ingresar y aquellos que llevan varios años siendo socios.

GRUPO	
Perfil informantes	3 hombres socios de IFMSA 4 mujeres socias de IFMSA
Lugar de realización	Facultad de Medicina
Registro	Audio
Fecha y hora de realización	02/09/2019 a las 16:00h

El siguiente paso, es establecer el lugar de reunión. Se ha elegido un lugar accesible para los participantes, una sala de la Facultad de Medicina. Dicha sala cumple con las características necesarias: es amplia, no es ruidosa y hay una mesa redonda, la cual es idónea para facilitar la conversación.

Por último, se convocó a los participantes. En una primera fase, la Coordinadora de Actividades me facilitó el contacto de un determinado número de estudiantes a los que había puesto en sobre aviso. Después, contacté vía WhatsApp con cada uno de ellos, explicándoles de forma más específica el objetivo de la reunión y la duración estimada.

b) Recogida de Información

La reunión se divide en cinco fases, como podemos ver a continuación en el esquema 3.

Esquema 3: Fases de la recogida de información



Fuente: Elaboración propia

En la fase social o recepción de los participantes, el principal objetivo es asegurar la comodidad de los colaboradores. Para ello, les ofrecí una consumición y les recordé que disponían de botellines de agua. También, me aseguré que todos los participantes se hubiesen saludado entre ellos, asegurándome una primera interacción o toma de contacto entre ellos.

La segunda fase es la presentación, antes de comenzar es importante agradecer a los participantes su asistencia y explicarles el tema y su finalidad. Después, brevemente se explicaron las reglas (no criticar, guardar un orden de palabra, etc) y mi papel como moderadora, remarcando que debía ser una conversación entre ellos. Una vez que se ha pedido el permiso para grabar en audio y todos los participantes estaban conformes, se les invitó a presentarse, ya que algunos de ellos eran conocidos al coincidir en determinadas actividades pero otros no. Para facilitar un clima de cercanía, se pidió a los asistentes que escribieran su nombre en una cartulina y la dejaran de tal modo que fuese visible para todos.

A continuación, en la fase de desarrollo o núcleo del grupo, en un primer momento se pusieron de manifiesto las características comunes de los asistentes y se abordó el tema de forma más panorámica. De este modo los participantes se sintieron más relajados y dispuestos a explicar su punto de vista. En esta fase es importante que el moderador prestase mucha atención y esté preparado para actuar si fuese necesario. Lo principal es evitar que se monopolice la

conversación, que se bloquee o que la conversación se centre en un punto desviándose de los objetivos.

Finalmente, encontramos las dos últimas fases. En la conclusión, se advirtió a los colaboradores del final de la reunión por si deseaban hacer una recapitulación o añadir algo. Una vez que la reunión se da por concluida, agradecí su colaboración y nos despedimos. Tras la reunión, al abandonar la sala los colaboradores, anoté las primeras impresiones.

c) Procesar y analizar los datos

El primer paso es la transcripción de la reunión en un documento de texto, diferenciando las intervenciones de cada participante. Como se puede ver en el Anexo V, se han numerado las líneas y entre paréntesis se han añadido los comentarios pertinentes. Después, se ha elaborado la ficha de grupo, donde se ha contextualizado la información de la reunión, definiendo el perfil de sus participantes y las variables de clasificación del estudio, puede verse en el Anexo VI. Y por último, tras realizar diversas lecturas de la transcripción, categorizamos la información para hacerla abarcable y manejable, además, es una forma de identificar los conceptos relevantes para el estudio.

Tabla 6: Ficha Participantes

	Participante 1	Participante 2	Participante 3	Participante 4	Participante 5	Participante 6	Participante 7
Sexo	MUJER	MUJER	MUJER	HOMBRE	MUJER	HOMBRE	HOMBRE
Curso de Medicina	TERCERO	SEGUNDO	CUARTO	SEXTO	QUINTO	CUARTO	PRIMERO
Años de socio	2	1	4	4	5	4	1
Tipología de socio	ACTIVO	PASIVO	ACTIVO	ACTIVO	ACTIVO	PASIVO	PASIVO
Fecha	02/09/2019						
Duración	55 minutos						

Fuente: Elaboración propia

4. RESULTADOS

Para facilitar el análisis de los resultados lo he dividido en cuatro categorías: motivaciones, gustos, actividades y satisfacción. Aunque antes de comenzar con dicho análisis, clasificaremos a los socios. De acuerdo a los principios de Pearce, encontramos cuatro socios que podríamos considerar activos y tres pasivos. En cuanto a los socios activos, se clasificarían como actores periféricos aunque dos de ellos han mostrado gran implicación. Asimismo, podemos decir que los socios son principalmente miembros socializadores y buscadores de beneficio, les motiva entablar relaciones con otras personas y las ventajas que obtienen al ser socios.

Además, destacar la gran predisposición a dar información por parte de los participantes, así como su actitud positiva e interés general hacia el tema propuesto.

1. Motivaciones

La mayoría de los participantes conocieron la Asociación a través de socios, los cuales compartieron principalmente sus experiencias en los intercambios *“una amiga estudiaba medicina y ya conocía la Asociación y además se fue de intercambio”* (P3, línea 28-29) *“me contó que se había ido de intercambio, lo bien que se lo pasó”* (P5, línea 34-35).

Tabla 7: Motivaciones para asociarse

MOTIVACIONES	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7
Intercambios	+		++	++	++		++
Formación	++	+			+	++	++
Socializador		++	+				
					++: Motivación Principal +: Otras Motivaciones		

Fuente: Elaboración Propia

Como se observa en la Tabla 6 la principal motivación para asociarse es la posibilidad de realizar intercambios, seguido de conseguir una buena formación y aptitudes para el trabajo *“una actividad en concreto en primero de carrera, el hospital de ositos”* (P6, línea 41-42). Por último, se encontraría el elemento socializador, el de conocer gente nueva. Sin embargo, como desarrollaremos más adelante y vemos en la Tabla 6, muchos de los socios aseguran que una vez dentro de la Asociación los

intercambios no son el factor principal de motivación, sino los valores que transmite la Asociación, lo que es IFMSA.

No obstante, considero una cuestión importante que el prestigio de la Asociación, debido a su gran tamaño y carácter internacional, no sea una motivación para asociarse. El principal motivo por el cual los socios no tienen ese deseo de formar parte de un mayor proyecto común, es el desconocimiento acerca de IFMSA, desde el primer momento *“cuando me apunté no conocía realmente la repercusión que tenía esta Asociación a nivel nacional. O sea yo sabía lo que hacía a nivel local más o menos y que existían intercambios”* (P3, línea 72-74)

En cuanto a las expectativas de los participantes al asociarse, destaca el beneficio que obtendrían para su formación *“a través de la Asociación es la única manera de tener un contacto real con la medicina”* (P7, línea 63-64), *“Que quiere hacer algo un poco más práctico”* (P5, línea 59), y el enriquecimiento personal al relacionarse con las personas que pertenecen a IFMSA *“la gente es bastante maja, o sea es gente que tiene ganas de hacer cosas”* (P1, línea 52-53), *“De hacer algo también por la sociedad”* (P5, línea 62), *“Entras en contacto con otro tipo de gente, gente que te enseña otras cosas que tú a lo mejor no te habías planteado”* (P3, línea 65-66).

2. Gustos

Las actividades preferidas de los socios son los talleres prácticos, concretamente destacan el curso de suturas y el hospital de ositos *“esas son las que más me gustan”* (P1, línea 84), *“esas dos también son mis favoritas”* (P5, línea 89). A las que hay que añadir: el curso con los residentes de anestesia, On The Run⁴ y Breaking The Silence⁵. Los socios priorizan estas actividades no solo por su dinamismo y clara utilidad, sino también por cómo te hacen sentir, porque te hacen reflexionar y porque en muchas ocasiones te pueden ser útiles en cualquier ámbito de la vida *“es tan profundo que realmente entiendes esa situación”* (P1, línea 103), *“me*

⁴ Actividad que consiste en ponerse en la piel de un refugiado.

⁵ Actividad que se realizaba con la Asociación de Sordomudos

sentí un científico, haciendo trabajo de campo no un alumno más” (P7, línea 82-83).

Por el contrario, la actividad peor valorada por los socios son las charlas *“las charlas lo que menos vende” (P4, línea 95), “no es la actividad más divertida del mundo ni la que más gente reclama” (P7, línea 152-153).* No obstante, la mayoría de los participantes coinciden en la utilidad de estas últimas, simplemente, su valoración depende del tema que se trata y del ponente *“sí que tiene, lo que pasa es que es más difícil vérselo que a otras actividades prácticas” (P3, línea 145-146), “dependen tanto del tema que se trata, si te interesa” (P1, línea 86).* Los colaboradores nombraron la charla sobre la prostitución como una de sus favoritas.

En cuanto a los temas que les gustaría tratar a los socios, encontramos diversidad de opciones: tema LGTBI, el aborto, enfermedad de transmisión sexual: VIH, política y sociedad a nivel internacional, física y matemáticas. El principal motivo por el cual a los socios les gustaría tratar estos temas es el desconocimiento acerca de ellos *“”me encuentro en alguna situación que digo no sé cómo comportarme” (P3, línea 271-272), ”conflictos que están pasando actualmente de los que no nos enteramos” (P1, línea 279-280).* Asimismo, les gustaría profundizar en temas como el VIH y en la formación a nivel de investigación. Otro aspecto que consideran importante es saber cómo tratar a las personas, como ser profesionales más humanos *“cómo actuar para que nadie se sienta ofendido” (P3, línea 273-274), “muchas veces se dan situaciones en el hospital que no sabemos cómo manejar” (P1, línea 281-282).*

3. Actividades

En este apartado hablaremos tanto de la participación de los socios como del formato de las actividades.

- **Participación**

Los socios aseguran que en lo primero que se fijan para **seleccionar una actividad** es el horario *“que sea un día que te venga bien” (P5, línea 293), “el calendario” (P4, línea 294).* También cobran relevancia aspectos como la temática, si algún amigo acude y los puntos. Sin

embargo, varios participantes aseguran que los puntos no son un aspecto relevante por dos motivos, el primero, porque independientemente de la actividad que escojas vas a recibirlos y el segundo, porque hay actividades en la que estos no compensan el tiempo que debes invertir en dicha actividad “*los puntos te los van a dar si o si*” (P1, línea 301), “*no te merece la pena estar tres horas para un punto*” (P1, línea 304). Por último, otro aspecto a tener en cuenta es si se ha realizado dicha actividad o taller con anterioridad, ya que si el socio quedó satisfecho repetirá.

También, los socios han identificado diferentes **barreras** a la hora de realizar las actividades. En primer lugar, la continuidad de los talleres depende de las personas que están en Junta, es decir, de los contactos que tienen “*si alguien de la Junta tiene contacto con un cirujano*” (P3, línea 118-119), “*el que está en la Junta que contacte con esa persona, que justo esté disponible*” (P6, línea 124-125). Después, existe un problema de organización. Todos los participantes afirman no haber podido acudir a alguna actividad de interés por la fecha u hora seleccionadas. Esto se debe a que los socios pertenecen a diferentes cursos de Medicina y por lo tanto, llevan calendarios de exámenes y entregas de trabajo diferentes “*en tercero y cuarto tienen más tiempo durante el cuatrimestre y en noviembre a los de primero y segundo no les puedes poner actividades*” (P3, línea 216-217). Por último, algunos de los socios hablan del poco apoyo que recibe la Asociación por parte de la Universidad “*puedes hablar con el decano para un cambio de horarios por alguna actividad y el apoyo va a ser cero*” (P1, línea 234-235), “*la Universidad no es consciente de lo que representa está Asociación*” (P4, línea 242-243). Esto último también se refleja en las pocas facilidades que se dan para alojar a los estudiantes que vienen de intercambio en un colegio mayor público de la Universidad y en los problemas que hay en ocasiones para conseguir material para hacer los talleres.

Por último, los socios expresaron diferentes ideas para **poder aumentar la participación** en actividades y talleres. Consideran que la falta de motivación es el principal problema “*yo me motivé mucho, mucho*

porque en primero fui a una reunión, a la reunión regional en Madrid” (P5, línea 365-366). Sin embargo, el acudir a dicha reunión no está al alcance de todos los socios. Por ello, para combatir la falta de motivación, proponen hacer un mayor uso de las redes sociales y poder explicar a otros socios qué es realmente IFMSA. Asimismo, uno de los socios participantes asegura que el socio motivado que comienza a hacer actividades termina siendo miembro de la Junta *“es como la evolución natural”* (P4, línea 232).

• **Formato**

En primer lugar, analizamos cómo los socios **se informan** sobre las actividades. Todos los participantes coinciden en que la vía más usada es el email. Además, existen como dos modalidades de correo, el actual y el de hace unos años. Mientras que ahora, se envía un correo cada vez que se realiza una actividad, generándose un problema: no siempre se leen los correos *“mandaban un montón de correos y es que no los abrías”* (P4, línea 313-314). Hace unos años, se creó un calendario de actividades semanales, es decir, te enviaban un correo con el horario de las actividades de la siguiente semana, de esta forma cada socio podía organizarse con antelación *“ya sabías que actividades iba a ver y a las que querías ir”* (P5, línea 312). Finalmente, todos los integrantes del grupo prefieren el calendario semanal, *“mejor lo del correo semanal”* (P4, línea 315). Igualmente, existen otras vías como las redes sociales o fijar carteles por la Universidad, pero la repercusión de ambas es mínima y en el caso de los carteles, no se hacen para todas las actividades. Por último, desde el año pasado existe un grupo de WhatsApp de socios, a través del cual no solo se comunican las actividades o talleres sino todo lo relacionado con la Asociación. El problema que existe con este grupo es que faltan muchos socios, de hecho había participantes que desconocían su existencia *“no he escuchado ese grupo en mi vida”* (P6, línea 337), *“ni yo”* (P7, línea 338).

En cuanto a los pasos a seguir para **asistir a una actividad**, la respuesta es unánime: si se trata de una actividad de asistencia limitada, se debe rellenar un formulario de Google; en caso contrario, simplemente acudes

a la actividad sin registro previo. Una de las participantes considera que la asistencia limitada es un buen mecanismo para mantenerse activo. Es decir, al saber que hay plazas limitadas tienes que estar atento al email para asegurarte dicha plaza.

Por último, se les preguntó a los socios si al finalizar las actividades se realizaba algún tipo de **feedback**. Los participantes aseguran que en este sentido existe una falta de comunicación, más aún si lo comparas con las acciones a nivel nacional *“el feedback es inherente a la actividad, o sea tú haces una actividad y te pasan un folio o un pósito para que expreses de forma anónima lo que quieras y aquí no se hace”* (P3, línea 478-480). Los socios atribuyen esta falta de retroalimentación a diversos motivos. Aseguran que el lugar donde se realiza la actividad facilita o dificulta la realización del feedback *“si es una charla y estas en clase es más fácil pasar un papel, que si estas en un cole o en el hospital”* (P5, línea 483-484), *“en los hospitales de ositos por ejemplo hay mucha gente que se tiene que ir antes o llega tarde”* (P3, línea 481-482). Otro problema que encuentra alguno de los participantes es que en las charlas el feedback es el ponente y no la actividad en sí. No obstante, dos participantes manifestaron que opinar sobre el ponente no era ningún problema. Asimismo, sugirieron entregar un test con las preguntas ya hechas, donde los socios valoraran del uno al cinco diferentes aspectos, entre ellos el ponente. *“¿Qué te ha parecido la expresión del ponente? La temática, la hora”* (P1, línea 502-503).

4. Satisfacción

Uno de los aspectos más **positivos** que tiene IFMSA es la fidelización de los socios *“no conozco a nadie que una vez que se haya apuntado se haya ido”* (P4, línea 592-593). Seguido de las múltiples posibilidades que ofrece *“de alguna manera puedes vivir tu propia experiencia IFMSA”* (P4, línea 517). Es decir, al existir diferentes comités de actividades donde se tratan temas tan variados como la educación médica, la sexualidad, etc. se da la oportunidad a los socios de elegir aquello que más les gusta. También, se destaca la importancia de las actividades ofrecidas por la Asociación *“la charla sobre la prostitución, la diabetes o dona medula es cultural*

general, eso es formarte como persona estudies medicina o estudies derecho” (P3, línea 531-533), “vas a hablar de temas que igual no te plantearías por ti, en tu vida cotidiana y que no te lo van a enseñar en las aulas” (P5, línea 514-515).

La gran mayoría de los integrantes del grupo coinciden en que uno de los objetivos que tendría que tener IFMSA es quitar el sistema de puntos. Concretamente, una de las participantes propone seguir el sistema que tienen otros países *“los intercambios se cogen por curriculum o porque hacen entrevistas directamente con los hospitales...”* (P1, línea 194-195). Respecto a dicha propuesta, uno de los socios expresa la imposibilidad de llevarla a cabo, ya que el sistema educativo en otros países es diferente, no tienen tanta carga de estudio y dentro del temario tienen talleres prácticos. Otro aspecto que debería cambiar es la rotación del personal en Junta, ya que muchos responsables permanecen en el cargo lo que dura su carrera en Medicina *“yo conozco amigas que se han metido en Junta y acaban quemándose mucho”* (P3, línea 595-596). A nivel personal, uno de los integrantes del grupo asegura que los socios deberían ser más considerados con los responsables y reconocer su trabajo *“yo tenía un amigo en Junta y me contaba que en plenos exámenes estaba haciendo papeleos para gente que luego pasaban de él”* (P4, línea 604-605). Por último, los socios aseguran que debería haber más apoyo a los estudiantes que vienen de intercambio *“es que yo creo que algo que no se concibe en IFMSA Zaragoza, que alguien por sí mismo desarrolle una actividad”* (P3, línea 653-654).

Para finalizar, en este apartado vamos hablar brevemente de la **captación de socios**, por un lado de las herramientas que usarían y por otro, de las barreras que existen para asociarse.

El problema de base que existe en IFMSA es que no siguen una estrategia definida o una acción efectiva para la captación de nuevos socios. De hecho, la mayoría de los integrantes del grupo consideran que la herramienta usada por la Asociación para captar nuevos miembros es ineficaz *“el primer día estas tan abrumado con todo, que...que te vengán a*

hablar cinco minutos de una asociación tampoco te va a cambiar la vida sinceramente” (P2, línea 410-411) *“esa charla tiene utilidad hasta cierto punto”* (P6, línea 414-415). El principal problema es el momento elegido para dar la charla *“acabas de llegar a la universidad, tú solo quieres irte a casa y te vienen ahí unos a salvar el mundo, te explican lo maravilloso que es todo...Y al final no sirve de nada”* (P4, línea 383-385). Además, se dispone de un tiempo muy reducido para dar la presentación *“tampoco te da para explicar todo lo que es IFMSA”* (P4, línea 416), *“claro y se acaba explicando siempre lo de los intercambios”* (P5, línea 417). Y por último, la otra barrera que encuentran es la creencia de que IFMSA parece una secta. Para poder sortear estas barreras los socios han propuesto diversas acciones de captación. La primera, sustituir la charla por una RR⁶ en Zaragoza, donde se haría una merendola y se explicaría que es IFMSA de manera informal. Siguiendo con esta idea, una de las participantes añadió *“enseñar fotos y carteles y mientras meriendas vas leyendo”* (P2, línea 394). También, consideran importante destacar los proyectos de IFMSA a nivel internacional *“tipo Palspain o el Farmacriticxs”* (P1, línea 425-426), *“estamos respaldados por la OMS”* (P3, línea 428). Igualmente, uno de los miembros del grupo propone como herramienta de captación, siguiendo con el ejemplo de otras comunidades autónomas, organizar la primera fiesta del curso *“así el nombre ya le suena a la gente”* (P3, línea 431). Por último, los socios debatieron sobre introducir la Asociación en otras facultades, como enfermería o ciencias. Para estos últimos, se propone incorporar a IFMSA en un apartado del boletín informativo de Unizar *“sí que se lo leen porque salen un montón de oportunidades, de actividades y un montón de cosas. Entonces yo creo que hablar con otras facultades para que metieran la Asociación en el boletín estaría bien”* (P3, línea 576-579).

⁶ RR: Son las siglas de reunión regional

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES

El presente Trabajo de Fin de Grado ha analizado el problema de la baja participación de los socios en las actividades ofrecidas por IFMSA, dicha problemática es un tema recurrente en las diferentes asociaciones sin ánimo de lucro. Además, uno de los objetivos de esta investigación es servir como base para todos aquellos Comités Locales de IFMSA Spain que tengan dificultad con la participación de los socios.

Las conclusiones a las que se llega una vez finalizado el Trabajo de Fin de Grado se presentan a continuación.

Tras contrastar los resultados obtenidos de la entrevista con la Coordinadora y del focus group con los socios, podemos afirmar que la principal **motivación** para asociarse es la posibilidad de realizar intercambios. Sin embargo, los participantes reconocen que existen otras motivaciones, las cuales aparecen una vez que ya eres socio; por ejemplo, desarrollarse como persona, crear nuevas amistades, etc. También, desde Junta son conscientes de las **preferencias** de los asociados. En ambos estudios destacan como actividades preferidas el hospital de ositos, perteneciente al Comité de Salud Pública y el taller de suturas del Comité de Educación Médica. Por el contrario, la actividad menos atractiva son las charlas. Por último, mayoritariamente se cumple el **objetivo** que persigue la Asociación; los socios afirman que al haber participado en los talleres, han podido cuestionarse temas que en su vida cotidiana hubiese sido imposible, además, sienten haber crecido a nivel personal.

En relación al **formato de las actividades** se han detectado diferentes problemas al cotejar ambos estudios. Desde Junta apoyan el uso de las redes sociales como medio estrella para la promoción de actividades. Sin embargo, los socios afirman que la repercusión de Instagram y Facebook es mínima. Por lo tanto, el alcance que tienen las promociones de éstas, es insignificante. Asimismo, la Coordinadora proponía aumentar el uso de WhatsApp como vía de promoción, acción que debería ser revisada desde Junta debido a que muchos de los socios que participaron en el focus group desconocían la existencia de este grupo. Por ello, los participantes eligieron el email como mejor vía para informarse de los talleres ofertados, concretamente optan por recibir un correo con el calendario semanal. De igual modo, para los miembros de la Asociación el horario es una variable fundamental para seleccionar una actividad. Precisamente, todos los asistentes afirmaron no haber podido acudir a alguna actividad de interés por la fecha o

el horario establecido. Además, la Coordinadora también señaló la fecha u horario como uno de los principales motivos para la cancelación de una actividad, es decir, debido a que los socios no acuden por dicha razón, la actividad termina por anularse. También, desde la Junta siguen un control de asistencia para determinadas actividades, concretamente, el hospital de ositos, puesto que su elevada demanda obliga a que haya plazas limitadas. En relación a este punto, una de las participantes sostiene que las actividades y talleres de plazas limitadas mantienen a los socios más activos. Esto se debe a dos motivos, por un lado, recibes una penalización si no asistes habiéndote comprometido y, por el otro, debes estar atento para asegurarte el puesto. Hoy en día, la inmensa mayoría de las actividades son de asistencia ilimitada debido a la baja participación. Por último, los socios reconocen que, desde la Junta, existe una falta de comunicación y recomiendan establecer la realización de un feedback al acabar todas las actividades. Exactamente, una de las participantes propuso hacer un formulario para conocer la opinión de los socios al finalizar una charla.

Con respecto a la Junta se detecta un problema grave de **organización** de las actividades. Aunque esté contemplado que la Junta organice las actividades de acuerdo a las propuestas de los socios, los asistentes a la reunión aseguran que nunca han participado en esta propuesta. En realidad son los Coordinadores quienes diseñan y dan forma a las actividades y cada Comité crea los talleres de forma independiente. Por último, se detecta una desorganización a nivel nacional. La inexistencia de un manual de actuación en IFMSA Spain que obligue a todos los Comités Locales a realizar Memorias, dificulta el trabajo del Coordinador Nacional de Actividades. En resumen, el trabajo de este cargo es ineficiente.

Otro problema es que no tienen establecido un programa de captación de socios. Únicamente tienen instaurada una charla el primer día de clase en la Facultad de Medicina, que los miembros del grupo tachan de ineficaz. Desde Junta son conscientes de este problema y la Coordinadora, propone estudiar la posibilidad de hacer unas convivencias para captar socios. Igualmente, los miembros del grupo presentaron diversas propuestas: hacer una merienda, organizar la primera fiesta del año, explicar más en profundidad qué es IFMSA, etc. Esto último, nos lleva a otro contratiempo, existe un gran desconocimiento acerca de IFMSA, lo cual conlleva a que mucha gente tenga una imagen errónea de ésta. Tanto la Coordinadora como los asociados aseguran que, para el resto de personas, la Asociación tiene una imagen sectaria.

A pesar de las debilidades comentadas, cabe destacar el **compromiso** de los responsables de la Junta; este se ve reflejado en la larga duración de sus cargos. Otro aspecto positivo es la **fidelización** de los socios, los participantes del grupo aseguran que no conocen a ningún asociado que se haya dado de baja. También, destacan las múltiples posibilidades que ofrece IFMSA y la gran utilidad de sus talleres. Los miembros de la Asociación, se mostraron muy activos a la hora de proponer mejoras en ella, planteando diversas propuestas. La que causó mayor unanimidad entre los socios, fue la eliminación del sistema de puntos, también, hicieron hincapié en intensificar el uso de las redes sociales y por último, consideran necesario aumentar la motivación de los socios.

Como **líneas de actuación** se proponen diferentes acciones de marketing. Dividiremos dichas propuestas en función de los objetivos que buscamos cumplir.

1. Notoriedad

Uno de los principales problemas que tiene la Asociación es el desconocimiento que hay sobre ella. Por consiguiente, uno de los objetivos que debería perseguir IFMSA es elevar su grado de notoriedad, principalmente entre los estudiantes de ciencias pero también, entre la sociedad zaragozana para poder llegar a más asociaciones. Para ello, se establecen tres acciones:

- **Carrera social:** En colaboración con la Universidad de Zaragoza se realizará *“El kilómetro solidario contra el sedentarismo infantil”*. Se efectuará el 12 de Noviembre con motivo del día mundial contra la obesidad infantil, el recorrido se realizará dentro del Campus San Francisco. Lo recaudado con la venta de los dorsales se destinará a la Fundación Gasol, que busca reducir los índices de obesidad en los niños, mejorar su calidad de vida y la de sus familiares. De este modo, se consigue un mayor conocimiento de la Asociación en la sociedad zaragozana. En la ilustración 5 se puede ver el ejemplo del dorsal para la carrera.
- **Fiesta IFMSA:** Como propuso una de las socias en el focus group, una forma eficaz de que los estudiantes conozcan el nombre de IFMSA es celebrar la primera fiesta universitaria de medicina. El flyer seleccionado para promocionar esa acción se puede observar en la ilustración 6.

→ **Página web nueva:** Es importante contar con una página web activa que transmita los valores y misión de IFMSA. Además, siguiendo con nuestro objetivo, sirve para conectar con el público al que se desea llegar.



Ilustración 5: Dorsal carrera

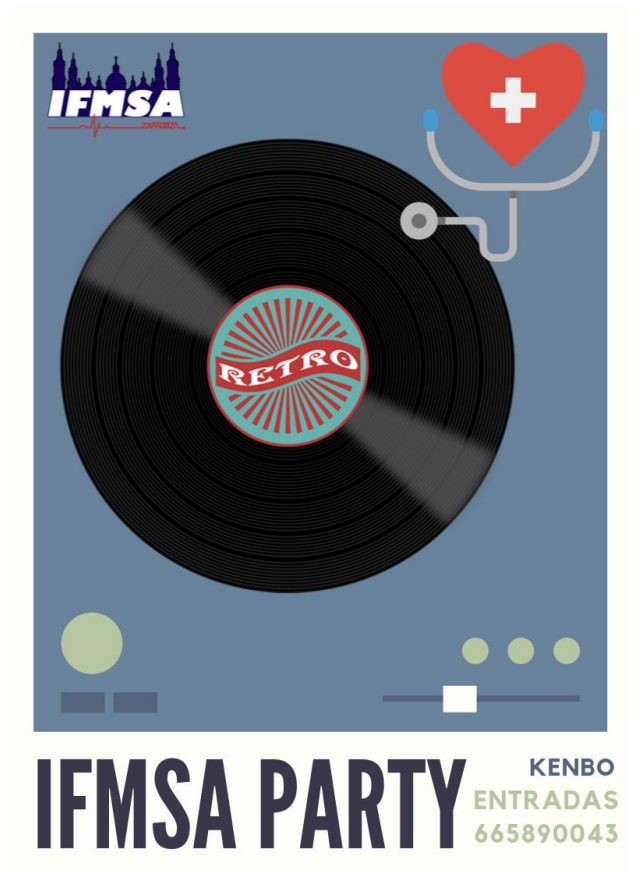


Ilustración 6: Flyer fiesta

2. Captación de socios

Toda asociación debe contar con un manual de captación, o al menos una herramienta para atraer nuevos socios. Es muy importante cuidar el mensaje que se elige para dar a conocer a la asociación. Se realizarán dos acciones:

→ **FlashMob:** En sustitución a la charla actual, se presenta una acción que se divide en dos partes. En la primera, los representantes de Junta realizarán una actuación en el hall de Medicina el primer día de universidad. Además, se propone que en la actuación lleven camisetas de IFMSA que puedan servir de merchandising. Al final, se repartirán unos flyers, ilustración 7 y 8, donde de forma “misteriosa” se invita a aquellos que estén interesados a conocer más sobre la Asociación. En la segunda parte, incluyendo una de las propuestas de una de las participantes, se llevará a cabo una merienda donde se explicará de forma distendida qué es IFMSA. A través de este plan se

muestra la cercanía de los responsables, el espíritu de colaboración que hay en IFMSA, la importancia de las relaciones intrapersonales y sobretodo, la creencia en los proyectos y actividades que propone la Asociación.



Ilustración 7: Flyer FlashMob

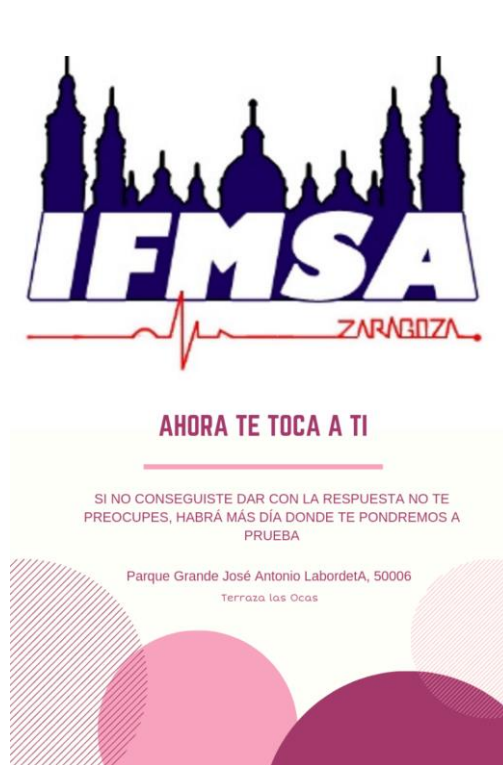


Ilustración 8: Reverso flyer FlashMob

Como campaña alternativa al flashmob, siguiendo con la idea anterior. Se colgarán los siguientes carteles: los dos primeros posters, ilustración 9 y 10, se colgarán durante la primera semana de universidad, concretamente el póster de la derecha se colgará el primer día y el de la izquierda pasados tres días. Por último, el tercer póster, ilustración 11, se colgará la segunda semana de clase, dando paso a la última fase, la merendola de IFMSA.



Ilustración 9: Primer póster



Ilustración 10: Segundo póster

Ilustración 11: Tercer póster



→ **Storytelling:** Uno de los problemas que nombraron los socios sobre IFMSA es que no se transmite su esencia, no se usan sus valores y proyectos para atraer a nuevos socios. Por consiguiente, una forma eficaz de transmitir la esencia de la Asociación es a través de un video que se lanzará en redes sociales y se colgará en la página web. En éste se contará una historia sobre los proyectos y actividades que desarrolla IFMSA Zaragoza dando protagonismo a las personas que se benefician directamente de dichos proyectos.

3. Motivación

Con el objetivo de aumentar la motivación de los socios y evitar la insatisfacción de los encargados de Junta, se desarrollarán dos acciones:

- **Sorteo:** Consiste en el sorteo de un estetoscopio entre los socios. Este se anunciará a través de las redes sociales (Instagram y Facebook) y para participar simplemente se deberá rellenar un formulario de asistencia a una charla, ya que dicho sorteo se hará en directo al finalizar la actividad. Esta acción se hará una vez al mes, en caso de que un mes no tenga establecida una charla, no se realizaría sorteo. A través de esta propuesta conseguiremos aumentar la motivación de los socios a participar en los talleres e intensificar el tráfico en las redes sociales. En la ilustración 12, se puede ver el diseño de la publicación.
- **Acción de captación:** Sería interesante que la Asociación premiara a los socios más activos, de esta forma se consigue que aquellos que no son tan activos aumenten su motivación. La propuesta se basa en que los socios más activos, aquellos que se hayan implicado más, representaran el flashmob de captación de socios del curso siguiente, convirtiéndose en la cara de IFMSA Zaragoza.

→ **Campaña “Coordinador del año”:** Los asociados aseguraban que debería estar más reconocido el trabajo que se hace en la Junta y también, se reconocía que muchos miembros acaban insatisfechos en sus puestos. Para acabar con estos problemas, se lanzará a final de curso la campaña que busca al Coordinador del año. Esta se realizará a través de una publicación en las redes sociales, véase la ilustración 13, y los socios deberán nombrar al coordinador que consideran digno de este título y explicar brevemente el motivo. La duración de la campaña será de una semana y una vez elegido el ganador, se le hará entrega de un detalle.



Ilustración 12: Publicación sorteo



Ilustración 13: Publicación Coordinador del año

4. Satisfacción

El primer paso para aumentar la satisfacción de los socios es conocer su opinión. Por eso es importante la realización de un feedback al acabar los talleres y actividades. Para las charlas, una de las participantes sugirió hacer un formulario con preguntas establecidas. Por otro lado, para el resto de actividades simplemente se podría entregar un papel para que los socios expresaran abiertamente su opinión, siguiendo el criterio que ellos elijan.

5. Planificación de Actividades

Para mejorar la organización de las actividades, se propone establecer un calendario de talleres desde el primer día de curso. Para ello, los encargados de

Junta deberán revisar el calendario de pruebas de evaluación establecido por la Universidad, señalando por cursos las semanas dónde hay exámenes. Una vez descartadas las semanas de pruebas, podrán crear un calendario de actividades accesible para todos los cursos.

Como **limitaciones** que se han presentado en la elaboración del presente Trabajo de Fin de Grado, se encuentra la “novedad” del estudio, es decir, la Asociación no ha realizado investigaciones previas, por lo cual no existen demasiados documentos que aporten información al respecto. Por otro lado, hubiese sido interesante poder realizar dos grupos de discusión: uno de socios activos y otro de socios pasivos, para así conseguir obtener más información y unos resultados más amplios. También sería interesante poder conocer la opinión de los estudiantes de medicina no asociados; principalmente para conocer los motivos por los cuales tienen una imagen sectaria de la Asociación.

BIBLIOGRAFÍA

AGUDO ARROYO, Y. MARTÍN COPPOLA, E. TOVAR MARTÍNEZ, F. (2011): “Capacidades y límites de la acción juvenil: asociacionismo, nuevas tecnologías y música” *Revista de Estudios de Juventud*, Nº 95, páginas 9-26.

CJE. (2000). “*Cultura Participativa y Asociacionismo Juvenil*”. Recuperado el 16 de junio del 2019, de <http://www.cje.org/PublicacionesCJE/culturaparticpaciva.pdf>.

DUVIVIER, R. RODRÍGUEZ-MUÑOZ, D. (2010): “La participación de los estudiantes en la educación médica” *Educación Médica*, Vol. 13, Nº 35, páginas 223-227.

HOLMES, K. Y SLATER, A. (2011): “Patterns of voluntary participation in membership associations”. A study of UK heritage supporter groups. *Non-profit and voluntary sector quarterly*. Vol. 41, páginas: 850-869.

INJUVE (2014). “*Jóvenes, Satisfacción Personal, Participación Asociativa y Voluntariado*”. Recuperado el 16 de junio del 2019, de http://www.injuve.es/sites/default/files/tablassondeo_2014-1.pdf

INVESCO MARUGAIN (2011). “*Análisis de la Participación Joven en Vitoria-Gasteiz*” Recuperado el 13 de junio de 2019, de <https://www.vitoriagasteiz.org/docs/wb021/contenidosEstaticos/adjuntos/es/25/14/42514.pdf>

PEARCE, J.L. (1993): “*Volunteers: The organisational behaviour of unpaid workers*”. Routledge, London.

WOLLEBAECK, D. Y SELLE, P. (2002): “Does participation in voluntary associations contribute to social capital? The impact of intensity, scope and type”. *Non-profit and voluntary sector quarterly*. Vol. 31, páginas: 32-61.

Página web

IFMSA. *Home International Federation of Medical Students' Associations*.

Sitio web: <https://ifmsa.org/>

IFMSA. *Spain*.

Sitio web: <http://ifmsaspain.org/>

IFMSA. *Zaragoza- Local Committee of IFMSA-Spain*.

Sitio web: <https://ifmsazgz.wordpress.com/ifmsa-zaragoza/>